
株式会社ソケッツ
2013年3月期 決算補足資料

2013年5月1日

期初テーマ

- MSDB(メディアサービスデータベース)^{※1}強化
- MSDBを軸としたオリジナルサービスの立ち上げ
- MSDBならではのオリジナル収益エンジンの取り組み

MSDB強化&音楽・映像関連サービスを中心に提供の幅を拡充

- スマートフォン向け音楽配信サービス「LISMO Store powered by レコチョク」をKDDIとの協業により提供開始(12.4)
- IP-TV映像サービス「U-NEXT」に映像ナビゲーションサービスの提供(12.4)
- 「Sockets Music」パイオニアのカロツツェリアスマートフォンリンクに提供(12.5)
- データベースの強化を目的に株式会社T.C.FACTORYを子会社化(12.9)
- LISMO WAVEアプリのiPhoneおよびiPadへの提供開始について(13.3)

MSDBを軸としたオリジナルサービスの立ち上げ

2014年3月期上期サービスインに向けてオリジナル音楽サービスの最終調整段階

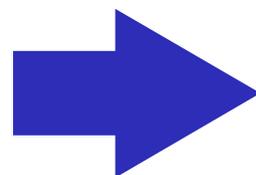
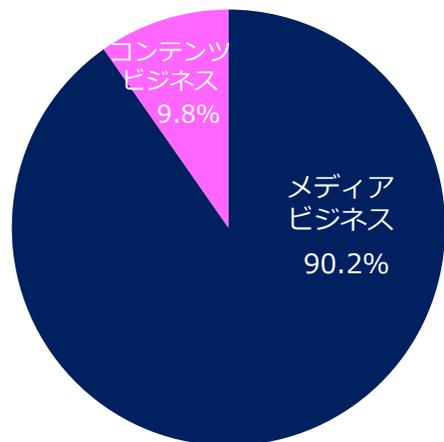
MSDBならではのオリジナル収益エンジンの取り組み

2013年3月期中、サービスエンジン初期開発完成。マーケティングエンジン開発へ

※1:MSDB(メディアサービスデータベース)とは、音楽、映像、書籍、放送、地域情報を体系的かつ詳細に整理したデータベース

メディアビジネス 堅調
コンテンツビジネス 減少

ビジネス構成比
(2013年3月現在)



| | |
|-----------|--------------|
| ◆ 連結売上高 | 2,499百万円 |
| 単体売上高 | 2,414百万円 |
| (前年同期) | 2,440百万円) ※1 |
| ◆ 連結経常利益 | 218百万円 |
| 単体経常利益 | 234百万円 |
| (前年同期) | 233百万円) ※1 |
| ◆ 連結当期純利益 | 126百万円 |
| 単体当期純利益 | 136百万円 |
| (前年同期) | 115百万円) ※1 |

| ◆ メディアビジネス | | ◆ コンテンツビジネス | |
|------------|----------|-------------|---------|
| 売上高 | 2,255百万円 | 売上高 | 244百万円 |
| 単体ベース | 2,169百万円 | 単体ベース | 244百万円 |
| 前年同期 | 2,035百万円 | 前年同期 | 404百万円 |
| 対前年 | +11% ※1 | 対前年 | -40% ※1 |

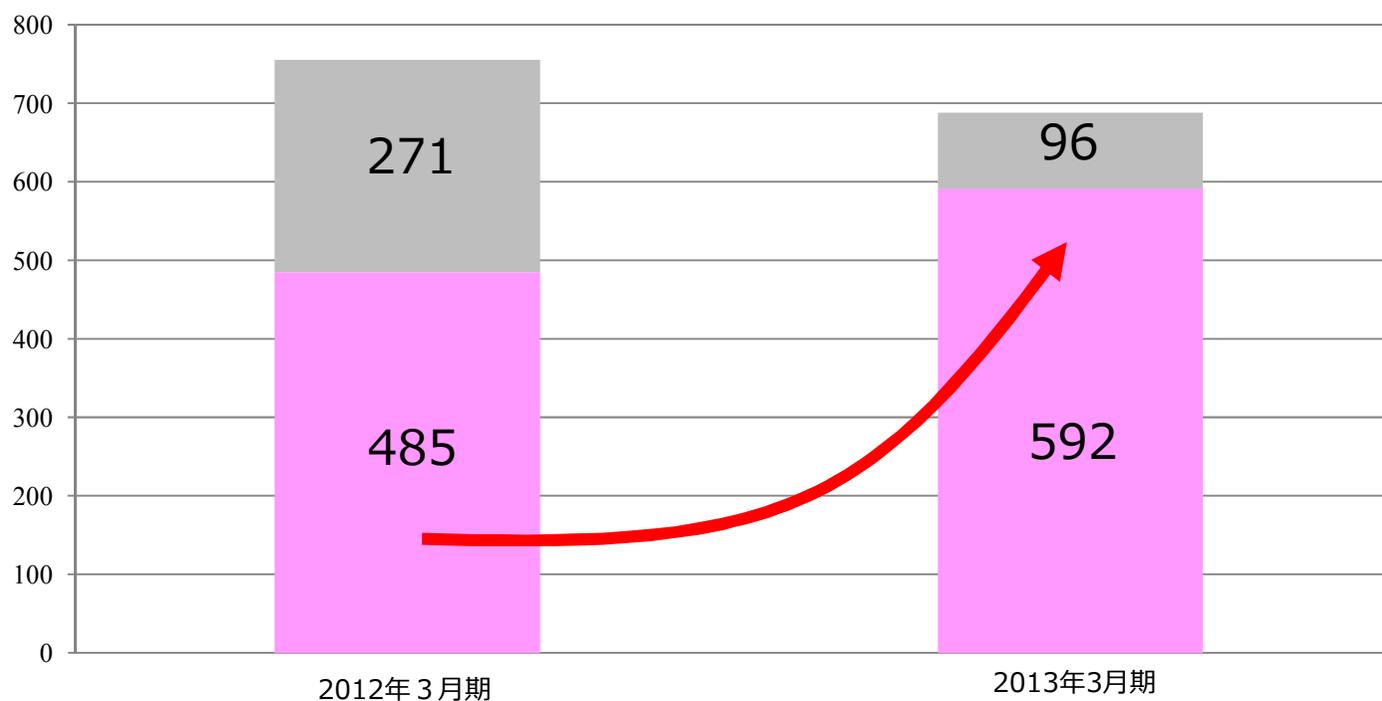
- ◆ メディアビジネスは微増だが堅調に推移
- ◆ フィーチャーフォン向けコンテンツビジネスは前期比で大幅に減少
- ◆ 結果、期初計画の想定を下回る
- ◆ 将来に向けたMSDB関連への投資は継続

※1：当第2四半期より連結決算へ移行しております。連結による損益への影響は、当第3四半期からとなります。前期は、連結損益計算書を作成しておりませんので、単体ベースでの記載としております。

スマートフォン・P C 対前年比122%

(フィーチャーフォン対前年比64%)

【単位：万人】



■ スマートフォン・P C ■ フィーチャーフォン

アクティブに当社サービスのデータベースを利用しているユーザーをカウント。
MSDBライセンス提供については、UU数をカウント。
自社サービスも含めたサブスクリプションモデルについては、有料会員数をカウント。

（単位：百万円）

| | 2013年3月期 （実績） | 2014年3月期 （計画） | 増減額 | 前連結会計 年度比 |
|-------|------------------|------------------|------|--------------|
| 売上高 | 2,499 | 2,500 | + 1 | 100% |
| 営業利益 | 219 | 100 | ▲119 | 46% |
| 経常利益 | 218 | 100 | ▲118 | 46% |
| 当期純利益 | 126 | 60 | ▲66 | 48% |

◆自社のオリジナルサービス

サービス初年度のため、先行投資フェーズ

※減価償却費および権利者への支払い等、リスク要因を考慮

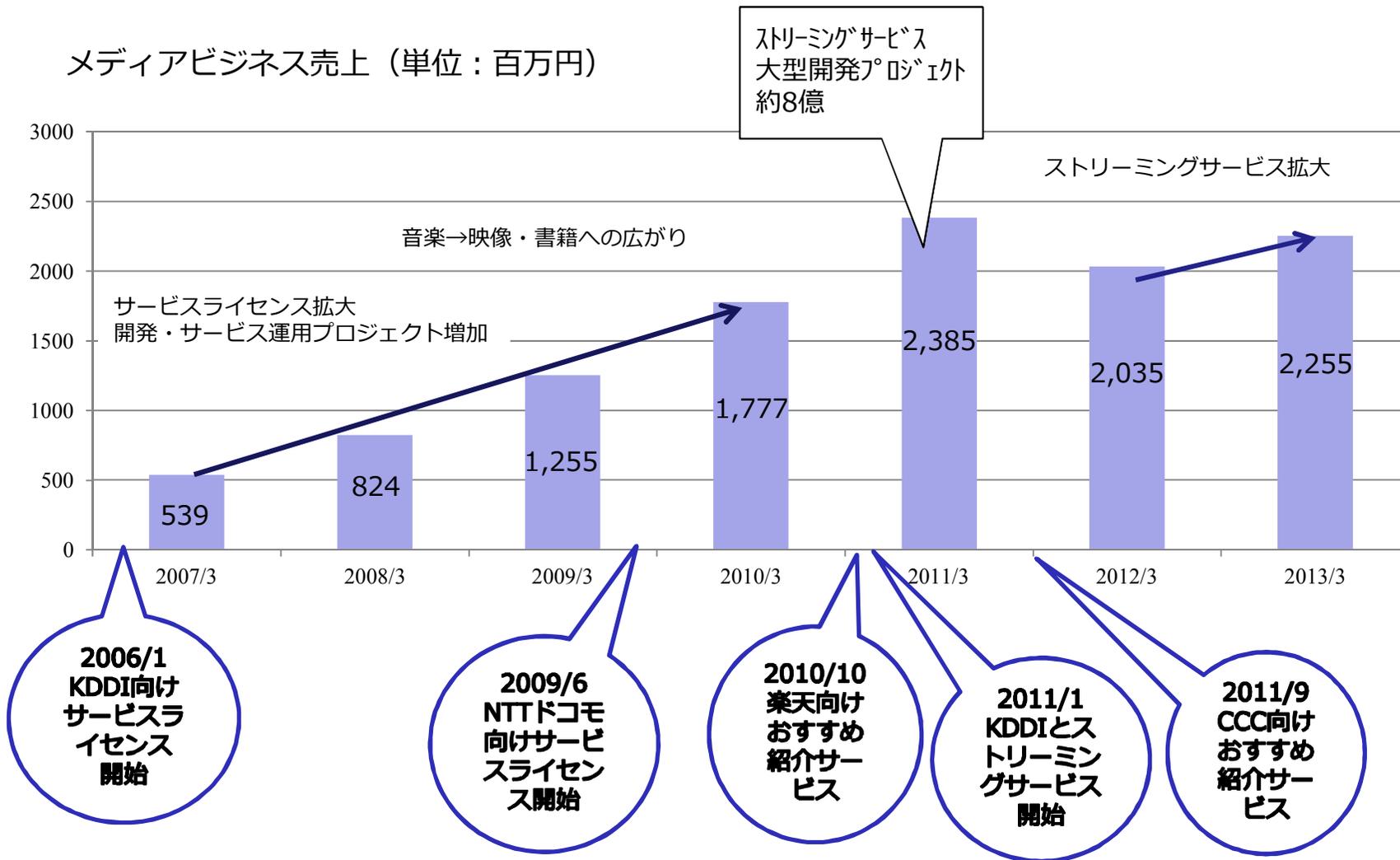
◆MSDBの継続的な積極投資**◆MSDBの積極的なアライアンス**

メディアビジネス売上の過去推移



課題である大型開発売上依存を下げつつ、ボトムを抜け、上昇基調へ

メディアビジネス売上（単位：百万円）

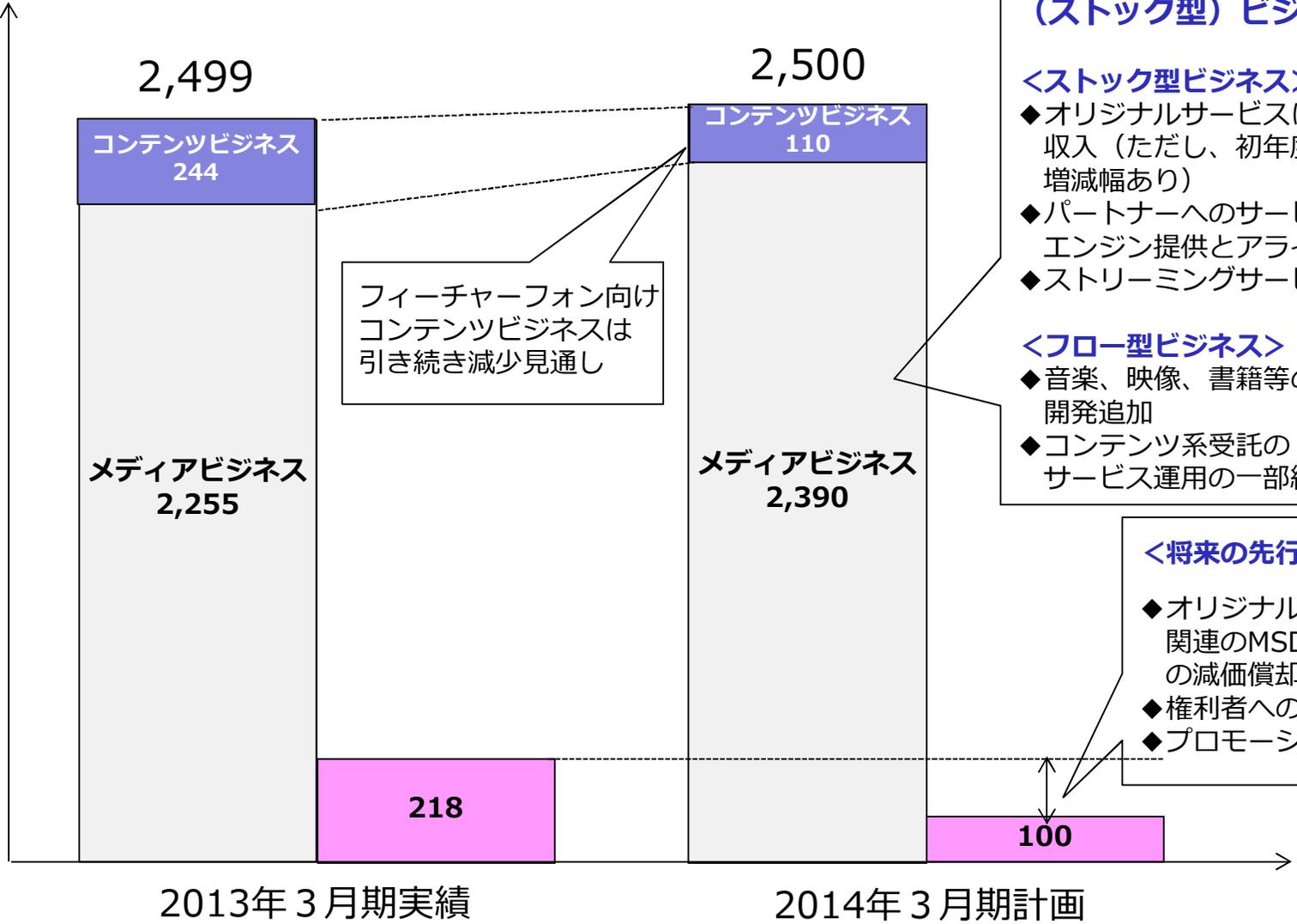


今期通期業績予想の内訳について



売上構成の大きな転換を図りつつもメディアビジネスは過去最高売上へ

売上高・経常利益 (単位: 百万円)



フィーチャーフォン向けコンテンツビジネスは引き続き減少見通し

売上の中身を変化させ、**ユーザーベース連動型 (ストック型) ビジネスへシフト**

<ストック型ビジネス>

- ◆オリジナルサービスによる収入 (ただし、初年度のため増減幅あり)
- ◆パートナーへのサービスエンジン提供とアライアンス
- ◆ストリーミングサービスの伸長

<フロー型ビジネス>

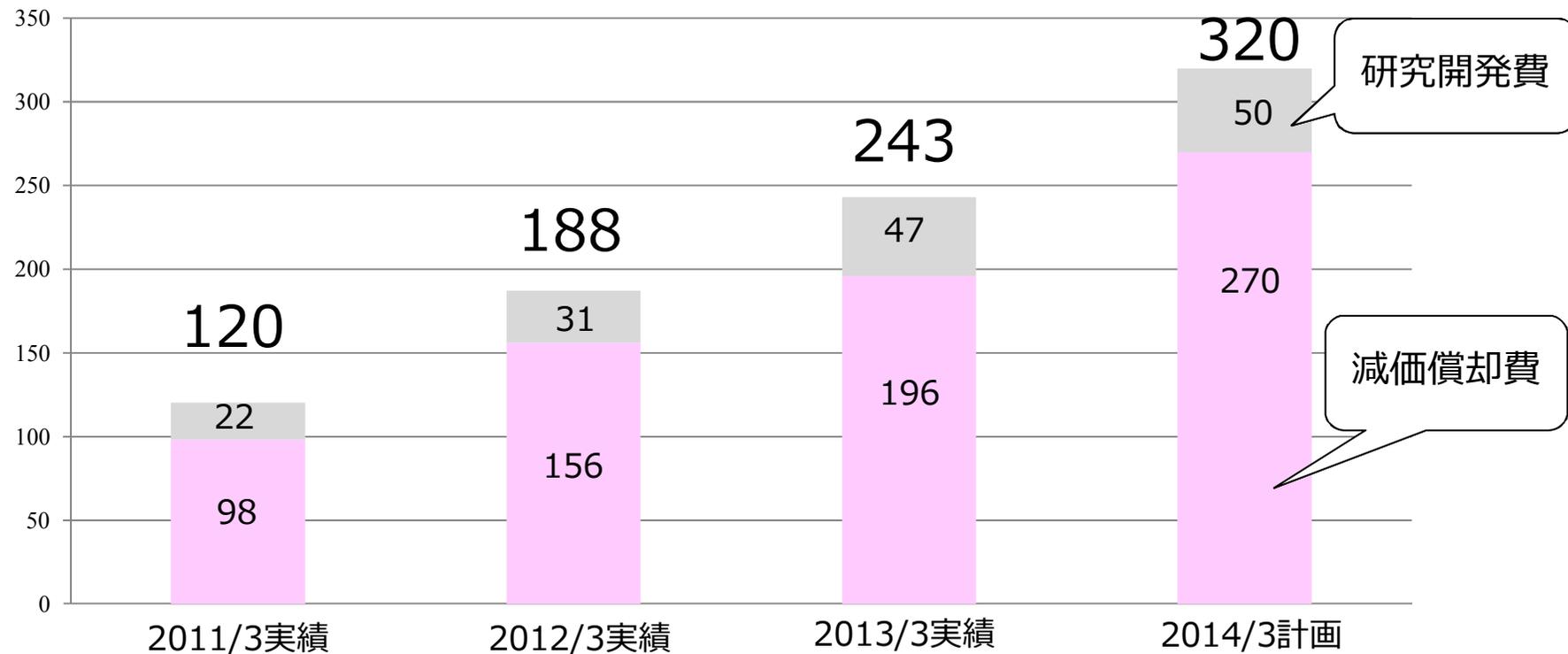
- ◆音楽、映像、書籍等のサービス開発追加
- ◆コンテンツ系受託のサービス運用の一部終了

<将来の先行費用増加>

- ◆オリジナルサービス関連のMSDB・エンジンの減価償却の開始
- ◆権利者への支払コスト
- ◆プロモーション費用

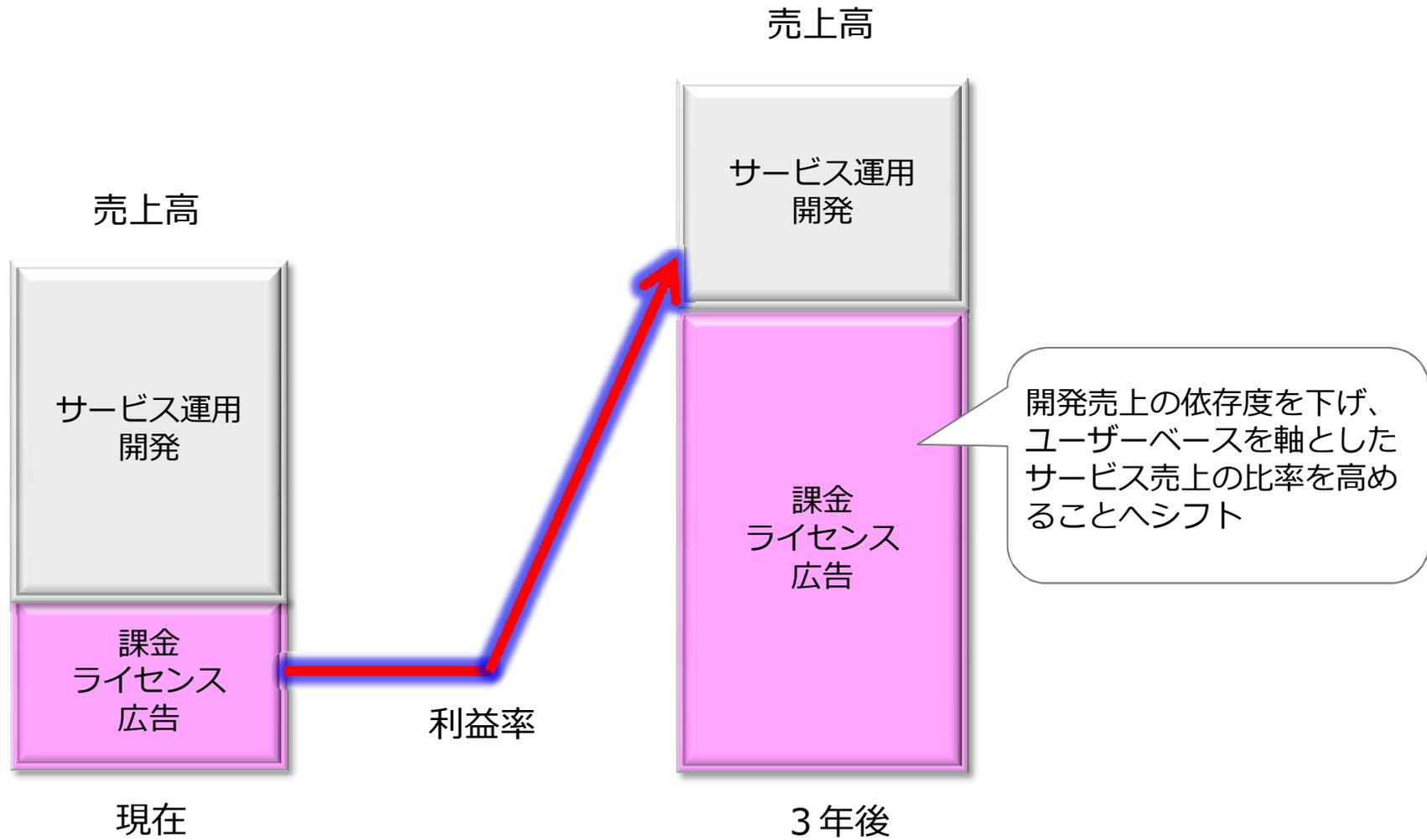
① データベースおよび関連サービス基盤への投資を加速

(単位：百万円)

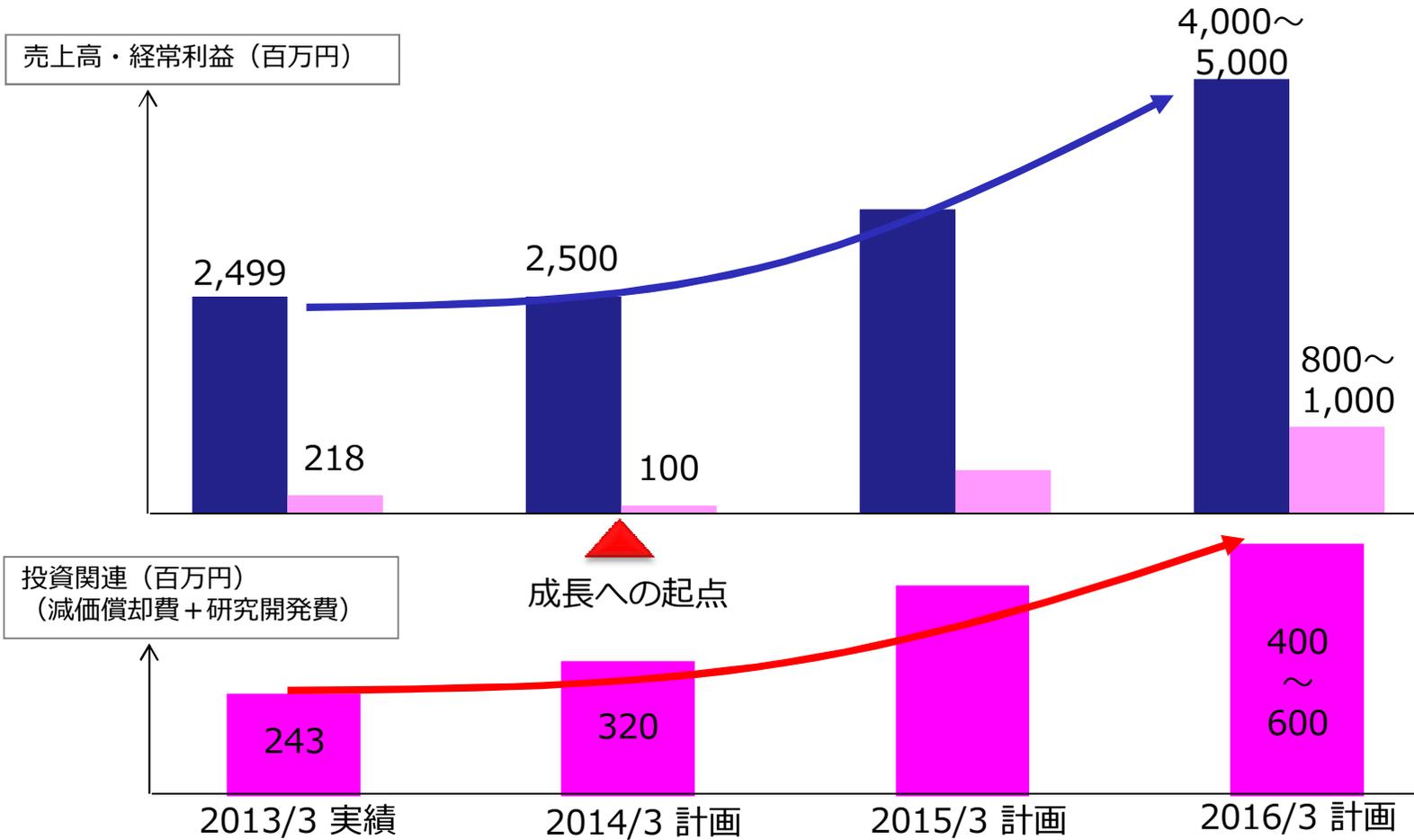


② 自社サービス立ち上げに伴うリスク要因を織り込む

③ 積極的な事業提携に伴うリスクによる不確定要素を織り込む



今後どうなるのか？



| | | | |
|----------------|-------|---------|---------|
| 開発売上 | 30% | 25% | 10%未満 |
| UU数 | 688万人 | 1,000万人 | 2,000万人 |
| UU数をベースとした売上比率 | 10% | 20% | 70% |

UU数をベースとした売上比率とは？



BtoC、BtoBtoCモデルにおける当社データベースを活用したロイヤリティビジネス

ライセンス

- ①データベースライセンス
- ②サービスエンジンライセンス
- ③自社サービスのOEMモデル提供

課金

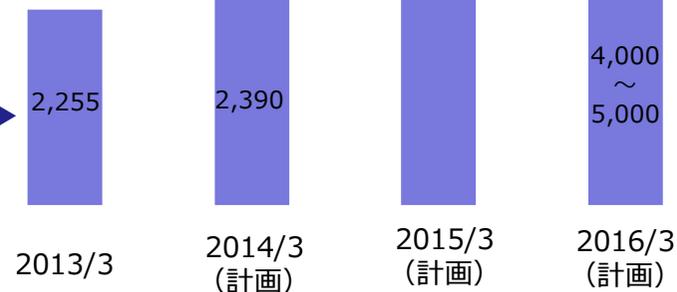
- ④協業サービスのレベニューシェア
- ⑤自社サービスでの従量課金

広告

- ⑥協業サービス上での広告費シェア
- ⑦自社サービス上での広告
- ⑧データベース・サービスエンジン提供先およびサービス協業先へ自社マーケティングエンジン提供

※現在提供しているのは、
①④⑥のモデル

今後
②③⑤⑦⑧を追加



2016年3月期 売上比率
ライセンス：30-40%
課金：25-35%
広告：15-25%

そのために何が必要か？



今期

データベースを活用した特徴的なサービスエンジンの開発

MSDBを活用した自社のオリジナルサービスの立ち上げ

ライセンスビジネス強化

(データベース、サービスエンジン、自社サービスOEMモデルのライセンス拡大)

来期

自社のオリジナルサービスの拡大

データベースとサービスエンジンを活用した
マーケティングエンジンの開発

再来期

自社、協業、ライセンス先のユーザーベースへの
マーケティングエンジンの提供

- 3年後、メディア系データベース国内No.1企業
- MSDBを活用したライセンス・広告・課金ビジネスモデルによる利益率の高い収益モデルに向けた成長への投資

連結売上高 40~50億円

連結経常利益 8~10億円

当社DB利用者数 2,000万人

STEP①

既存パートナー企業からの安定収益

- ◆ データベース拡充
- ◆ データベース提供幅拡大
- ◆ データベースを活かしたサービスエンジン開発

収益の
継続投資

STEP② 自社サービスの成長・収益化

- ◆ 新音楽ストリーミングサービス

STEP③ サービスエンジンの拡販

- ◆ 既存パートナーへのサービスエンジンの提供によるビジネスモデルのシフト
- ◆ 新規パートナー開拓

継続的な研究開発

- ◆ データベース拡充
- ◆ サービスエンジンのカスタマイズ
- ◆ マーケティングエンジンの設計・開発・商品化

経営基盤の強化

① 業務効率化

② K P I マネジメント

③ 人財育成

成長シナリオ（成長ポイント①～⑤の実行）



ユーザーベース

成長ポイント⑤
 ユーザーベースを活用した
 データベースマーケティングビジネス

成長ポイント④
 「サービスエンジン」を活用した
 サービスライセンスを複数パートナー企業へ
 （「データベース」の提供から「サービス」の提供へ）

成長ポイント③ 特徴的な「サービスエンジン」
 を活用した自社サービス

新音楽サービス
 (2014年3月期 第2四半期開始予定)

- 検索サービス
- レコメンドサービス
- ストリーミングサービス



成長ポイント②
 データベースを活用した「サービスエンジン」開発

データベース (MSDB)

- ・音楽サービスエンジン
- ・マーケティングエンジン

成長ポイント①
 データベースの拡大

パートナー企業

現在の事業領域

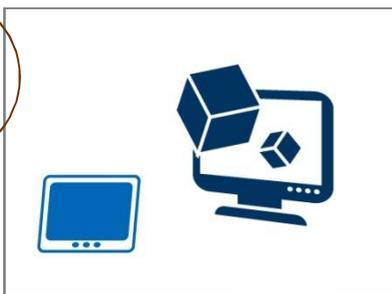
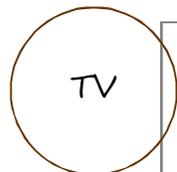
今期以降
 追加される
 事業領域

ソケットならではのデータベースを活用したサービス

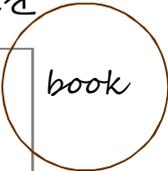
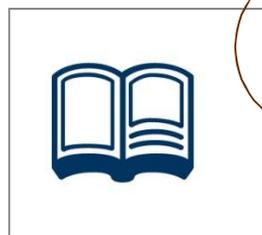


文化をつなぎ、気持ちをつなぎ、毎日の生活に役に立つ

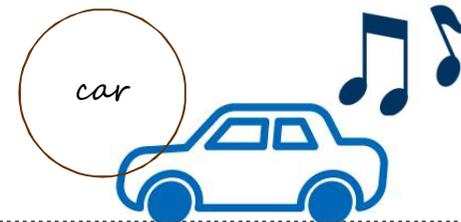
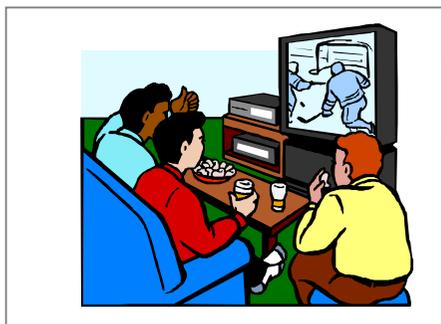
テレビを観て気になる情報が自動的に



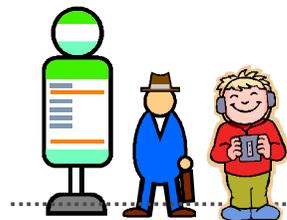
今読むべき本を



週末の映画鑑賞に



車で聴く音楽を



live

ライブに行って感動

今期計画の主な施策は

今期は、自社でMSDBならではのオリジナルサービスの立ち上げを予定しております。現在サービス開始に向け、大手レベル各社様と調整中です。また、自社だけでなく、パートナーへのサービスエンジン提供も予定しております。その他、昨年、他キャリア展開を開始したストリーミングサービスの充実、パートナーとの新規音楽ストリーミングサービスの実施や既存のメディア検索サービス、おすすめ紹介サービスの改修等の充実および新規提供先拡大に取り組んでまいります。

今期計画の利益が減少している理由は

自社でのオリジナルサービスが、スタートします。そのため立ち上がり状況は、不確定要素とリスク要因を織り込み、また、サービスエンジン等の減価償却の開始および権利者への支払等を考慮し、将来に向けた先行投資フェーズとして見ております。よって、前期より将来に向けた先行費用が増加する見込みから、今期については、利益が減少する計画としております。

中期的なイメージと可能性については

当社グループが考える中期的な3年後の2016年3月期は、連結売上高40～50億円、経常利益8～10億円、データベース関連利用者数2,000万人としております。スマートフォン等の高機能端末の普及、通信回線速度の高速化、クラウド化、ビッグデータの流れと今後もメディアコンテンツに関連したサービスはより充実していくと考えております。また、ストリーミングサービスは、定額制限無しモデルが今後主流になっていくと考えております。そうした中、より多くの作品との出会う機会が増えるとともに、作品の中身そのものだけでなく、その人にあった作品の出会い方が、1つの重要な差別化になると考えております。当社グループは、作品に細かい特徴情報をつけ、データベースを創業以来構築して運営してきました。そのデータベースを活かした自社サービスの展開および積極的なアライアンスを行ってまいります。当社グループは、データベース・サービスカンパニーとして、MSDBのエンジン提供、オリジナル自社サービス、広告、マーケティングサービスによって、収益性の高いビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。その結果、音楽・映像・書籍をはじめとした文化の醸成と伝播に貢献してまいります。

※本資料における予想数値は、発表日現在において当社が入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

お問い合わせ先：

株式会社ソケット

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷一丁目1番12号

担当：経営企画管理本部

Tel：03-5785-5518 Fax：03-5785-5517

E-mail：ir@sockets.co.jp